

ANALISIS LABA KOTOR SEBAGAI SALAH SATU ALAT DALAM MENETAPKAN HARGA JUAL

Septa Listiana

Universitas Wahidiyah, email : septalistiana@uniwa.ac.id

Masyhuri

Universitas Wahidiyah, email : masyhuri@uniwa.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga jual di perusahaan percetakan qolamuna. Metode laba kotor adalah metode penentu harga jual yang memperhitungkan semua unsur Pendapatan, Biaya Produksi, Barang siap produksi, Barang tersedia di jual, dan Harga Pokok Penjualan. Data penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data yakni data primer. Data primer adalah data yang di peroleh dari proses wawan cara dengan direktur perusahaan qolamuna perjuangan wahidiyah. Dari hasil penelitian dengan perhitungan laba kotor sebagai penentu harga jual maka menunjukkan setiap unit yang di analisis tersebut tidakmengalami penurunan bahkan mengalami kenaikan pada laba kotor yakni Kop surat 19,05%, Amplop kop 56,00%, Kartu nida' 211,11%, Lembaran sholawat wahidiyah 187,41%, blanko SPMU 132,89%, cetak kertas HVS buram 100,00%, LJK bolak balik 29,31%, stempel 406,00%, stempel flash 107, 78%, stempel bening 800,00%.Berdasarkan dengan hasil penelitian ini maka penulis menyarankan kepada perusahaan percetakan qolamuna untuk meembantu menentukan harg jual yang ada di perusahaan percetakan qolamuna yakni dengan menggunakan analisis laba kotor, agar perusahaan dapat menentukan harga jual yang maksimal sehingga dapat mengembangkan potensi perusahaan dan mampu bersaing dengan percetakan qolamuna yang lain.

Kata Kunci: Laba Kotor, Harga Jual

Abstract

This study aims to find out how to calculate the selling price in the Qolamuna printing company. The gross profit method is a method of determining selling prices that takes into account all elements of Revenue, Production Costs, Goods ready for production, Goods available for sale, and Cost of Goods Sold. This research data uses data collection techniques namely primary data. Primary data is data obtained from the interview process with the director of the Qolamuna Wahidiyah struggle. From the results of the study with the calculation of gross profit as a determinant of selling prices, it shows that each unit in the analysis did not experience a decline or even an increase in gross profit namely Letterhead 19.05%, Letterhead envelope 56.00%, Nida Card '211.11% , Sheet of sholawat wahidiyah 187.41%, blank SPMU 132.89%, opaque HVS paper printed 100.00%, LJK back and forth 29.31%, 406.00% stamp, flash stamp 107, 78%, clear 800 stamp, 00%. Based on the results of this study, the authors suggest the Qolamuna printing company to help determine the selling prices in the Qolamuna printing company, namely by using the analysis of gross profit, so that the company can determine the maximum selling price so as to develop the company's potential and be able to compete with the Qolamuna printing company other.

Keyword : Gross Profit, Selling Price.

PENDAHULUAN

Setiap pendirian perusahaan yang bergerak di bidang jasa, perdagangan, perindustrian pasti mereka memiliki tujuan tertentu sehingga, perusahaan tersebut dapat berjalan dengan maksimal dan beranggapan bahwa sebuah perusahaan akan hidup secara terus menerus yang seolah olah perusahaan itu tidak akan mati. Namun secara garis besar sebuah perusahaan dalam melaksanakan usahanya diharapkan untuk selalu memakai pedoman ekonomi yakni mencari laba sebesar – besarnya namun mengeluarkan biaya seminimal mungkin.

Salah satu upaya yang dapat di lakukan oleh seorang manajer dari sebuah perusahaan tersebut yakni dengan cara menetapkan harga pokok penjualan, karena dengan adanya penetapan harga pokok penjualan maka suatu perusahaan dengan cepat mendapat laba yang di inginkan oleh suatu perusahaan. Jika di dalam suatu perusahaan tidak ada penetapan harga pokok penjualan maka

perusahaan akan susah untuk mendapatkan laba yang akan di capai perusahaan dan tidak sesuai dengan periode akuntansi yang telah di ditetapkan. Untuk membantu seoraang manajer dalam menentukan Harga pokok penjualan maka di dibutuhkan suatu analisa yang di sebut dengan analisa laba kotor.

Laba kotor merupakan selisih total penjualan dikurangi dengan biaya produksi tanpa memperhitungkan bahwa sebenarnya di dalam produksi suatu barang, kita memerlukan biaya tambahan yang besarnya bisa berubah – ubah. Maka dari itu yang bertugas di bagian perencanaan perusahaan harus mengetahui bagaimana caranya agar perusahaan tersebut dapat berkembang lebih baik, karena laba kotor dapat mengalami penurunan secara terus menerus yang di sebabkan dari harga jual produk.

Harga jual merupakan sejumlah uang yang di gunakan untuk menutupi biaya – biaya yang di dikeluarkan oleh

perusahaan untuk melakukan produksi barang tersebut dan kemudian yang di bebaskan kepada konsumen di karenakan konsumen telah menggunakan barang tersebut, dan merasakan manfaat barang tersebut. Dari pengertian diatas dapat di simpulkan bahwa penentuan harga jual sangatlah penting bagi perusahaan karena hal tersebut sangat lah berpengaruh dalam mencapai target pencapaian laba yang di inginkan oleh perusahaan, karena jika suatu perusahaan dalam menentukan harga jual terlalu rendah juga dapat menyebabkan kerugian, namun jika dalam perusahaan menentukan harga jual yang tinggi konsumen juga akan lari (tidak akan membeli produk perusahaan) . Sehingga dalam menentukan harga jual suatu produk di dalam perusahaan perlu menghitung laba dan harga jual dengan sebenar – benarnya, juga di perlukan mengevaluasi dan melihat keadaan yang di hadapi oleh perusahaan.

Perusahaan Percetakan Qolamuna adalah salah satu perusahaan percetakan yang ada di lingkup Yayasan Perjuangan Wahidiyah Kota Kediri. Selama ini dalam penentuan Harga jual produk yakni menggunakan metode jika harga bahan baku yang di pasar naik maka harga penjualan di naikkan tanpa melihat perhitungan laba, di karenakan percetakan qolamuna tidak mempunyai gudang yang memadai sehingga ketika bahan baku turun tidak dapat membeli dengan volume banyak.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui untuk mengetahui bagaimana cara menentukan harga jual pada perusahaan percetakan qolamuna dan untuk mengetahui bagaimana jika harga jual di tentukan dengan menggunakan metode penghitungan laba kotor.

LABA KOTOR

Pengertian Laba Kotor

Analisis laba kotor merupakan proses analisis yang berkelanjutan dan harus dilaksanakan secara terus menerus Kusnandi (2001:36) dan Munirah dkk, (2014:8).

Analisis laba kotor menurut Supriyono (2000:179) dalam Medi Tri Purwanto (2013:21) adalah memecah – memecah atau membagi menjadi bagian – bagian atau elemen – elemen yang lebih kecil dengan tujuan untuk menentukan penyebab penyimpangan laba kotor dan untuk mengetahui hubungan antar elemen – elemen yang lebih kecil dengan tujuan untuk menentukan penyebab penyimpangan laba kotor dan untuk mengetahui hubungan antara elemen – elemen.

Analisis laba kotor menurut Prastowo (2002:171) adalah satu teknik yang sangat membantu untuk dapat menjelaskan perubahan dalam penghasilan perubahan dalam penghasilan dan biaya. Analisis laba kotor juga

merupakan suatu proses yang kontinyu (berkesinambungan) dan insentif.

Dari pendapat diatas dapat di simpulkan bahwasannya laba kotor adalah untuk mengetahui penyebab perubahan – perubahan atau penyimpangan - penyimpangan yang terjadi antara anggaran laba kotor dan realisasinya. Selanjutnya dengan di ketahui penyebabnya, dapat digunakan untuk memutuskan kebijakan ke depan yang berkaitan dengan laba tersebut.

Manfaat Laba Kotor

1. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual
2. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual
3. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan
4. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan
5. Sebagai untuk pertanggung jawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual
6. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat naik turunnya harga pokok
7. Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode
8. Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan mencapai laba kotor sebelumnya

Unsur-unsur Laba Kotor

Berdasarkan dengan adanya perhitungan laba kotor maka terdapat beberapa unsur yang dapat mempengaruhi laba kotor.

1. Harga pokok produksi. Harga produksi merupakan penumlahan seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang di gunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk. Perhitungan harga pokok produksi dapat di gunakan untuk menentukan harga jual yang akan di berikan kepada pelanggan sesuai dengan biaya biaya yang di keluarkan dalam proses produksi.
2. Harga pokok penjualan yang merupakan biaya untuk memproduksi barang yang akan di jual kepada konsumen (sirait, 2000:21), sedangkan menurut (soemarmo 2000:226) harga pokok penjualan yakni harga yang terlibat dalam proses pembuatan barang atau yang bias di hubungkan langsung dengan proses pembuatan barang atau yang bisa di hubungkan langsung dengan proses yang membawa barang dagangan siap untuk dijual . menurut prabaningtyas (2008:15), harga pokok penjualan yaitu biaya pembuatan atau harga pembelian yang melekat pada produk barang jadi yang di kirim dari pemasok ke pelanggan. Manfaat dari harga pokok penjualan itu sendiri yakni sebagai patokan/ acuan untuk menentukan harga jual dan untuk mengetahui laba yang diinginkan oleh perusahaan.

3. Penjualan bersih dimana penjualan bersih adalah hasil yang di peroleh dari jumlah yang di bebaskan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa baik secara kredit maupun tunai yang dilaporkan sebagai penjualan bruto di kurangi dengan retur dan pengurangan harga serta potongan penjualan.
4. Perhitungan laba kotor, meliputi beberapa hal seperti dalam uraian berikut :
 - a. Perhitungan harga pokok produksi bahan baku langsung
 - b. Perhitungan harga pokok penjualan
 - c. Menghitung penjualan bersih
 - d. Menghitung laba kotor
 - e. Perhitungan laba kotor

Model-model Analisis Perubahan Laba Kotor

Analisa perubahan laba kotor dapat dilakukan dengan menggunakan 2 analisis :

1. Model analisis realisasi dengan anggaran model ini merupakan analisis perubahan laba kotor dengan menggunakan anggaran sebagai pembanding dengan tahun realisasi untuk menghitung selisih. Anggaran merupakan pernyataan resmi oleh manajemen tentang harapan manajemen untuk menentukan sebuah pendapatan, biaya, dan transaksi keuangan lainnya dalam jangka waktu tertentu. Sehingga perusahaan dapat mengehai perubahan laba kotor. Perubahan laba kotor juga perlu dianalisa untuk mengetahui penyebab adanya perubahan, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang merugikan (penurunan). Pada dasarnya laba kotor di sebabkan oleh 2 faktor :
 - a. Perubahan harga jual produk di setiap produk
 - b. Perubahan kuantitas atau volume produk yang di jual atau dihasilkan
2. Harga pokok penjualan.
Perubahan harga pokok penjualan di sebabkan oleh perubahan harga pokok rata – rata per satuan dan perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual atau di hasilkan. Sebagaimana rumus (laba kotor = penjualan – HPP)

Faktor Penyebab Perubahan Laba Kotor

Perubahan laba kotor mestinya setiap tahun mengalami perubahan, dan perubhaan itu disebabkan oleh bebrapa faktor yang akan di jelaskan pada uraian berikut:

1. Perubahan harga jual (sales Price Variance).
Perubahan harga jual merupakan perubahan antara harga jual yag sesungguhnya dengan harga jual yang dianggarkan atau harga jual tahun sebelumnya.
2. Perubahan kuantitas produk yang dijual (sales Volume Variance)

Yaitu adanya perbedaan antara kuantitas produk yang direncanakan atau tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya di jual (di realisasikan).

3. Perubahan Harga pokok penjualan per satuan produk (Cost Price Variance)
Adalah adanya perbedaan antara harga pokok penjualan persatuan produk menurut budget atau tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya.
4. Perubahan kuantitas harga pokok penjualan (cost volume variance)
Yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan Karena adanya perubahan quantitas/ volume yang di jual atau yang di produksi
5. Perubahan kuantitas netto
Adalah perubahan kuantitas penjualan dengan kuantitas harga pokok penjualan sekarang dengan tahun sebelumnya.
6. Perubahan komposisi penjualan. Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perbedaan komposisi barang yang di jual sekarang dan tahun sebelumnya.
7. Perubahan total kuantitas penjualan. Perubahan yang di sebabkan adanya perubahan total jumlah penjualan.

HARGA JUAL

Pengertian Harga Jual

Harga Jual Adalah Jumlah Uang yang di butuhkan untuk mendapatkan sejumlah Kombinasi dari barang beserta pelayanannya, Basu Swasta (1984: 147).

Harga Jual Adalah Jumlah Uang yang di bebaskan suatu Unit Usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang dan jasa yang di jual dan diserahkan, Supriyono (1998:332), dan untuk menentukan harga jual (supriyono, 2001:314) membagi menjadi 2 :

- a. Kebijakan penentu harga jual (pricing Policies)
Adalah pernyataan sikap manajemen terhadap penentu harga jual produk atau jasa
- b. Keputusan penentu harga jual (pricing decision)
Adalah penentu harga jual produk atau jasa sautu organisasi yang umumnya dibuat untuk jangka pendek.

Dari beberapa definisi diatas dapat kita simpulkan yakni bahwasannya harga jual adalah jumlah uang yang di perlukan untuk memperoleh sejumlah barang atau jasa yang diinginkan oleh seoraang konsumen.

Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Harga

Harga jual Umumnya oleh permintaan dan penawaran pasar. Keputusan dalam penentuan harga jual di pasar biasanya di laksanakan secara berulang – ulang karena biaya bukan satu – satunya sebagai alat untuk menentukan harga jual. Selain itu juga kenaikan barang di sebabkan oleh faktor internal dan juga faktor eksternal. Sedangkan faktor – faktor yang mempengaruhi tingkat harga yakni :

- a. Keadaan Perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku, karena perubahan kondisi perekonomian dalam keadaan inflasi jadi tidak dapat di tebak – tebak.

b. Permintaan dan Penawaran Barang

Penawaran adalah jumlah berbagai barang yang di tawarkan oleh penjual pada satu tingkat harga tertentu yang menganggap hal – hal sama.

Permintaan adalah jumlah barang yang di minta pembeli pada tingkat harga tertentu dengan asumsi hal – hal lainnya sama.

c. Elastisitas Permintaan

Berubah tidaknya harga pokok produk tergantung pada elastisitas permintaan produk . elastisitas permintaan dan penawaran mempengaruhi keputusan manajemen untuk menaikkan atau menurunkan harga jual produk.

d. Persaingan

Dimana penjual dan pembeli sama banyak dan salam sebuah pasar barang dengn merek tertentu mengalami kesulitan dalam pemasaranny karena harga barang lebih tinggi dari barang yang sejenis merk lain.

e. Biaya

Merupakan dasar dalam menentukan harga, karena jika tingkat harga tidak dapat menutup biaya yang telah di keluarkan maka akan mengakibatkan kerugian bagi perushaan.

f. Tujuan Perusahaan

Mendapatkan laba maksimum mencapai volume penjualan tertinggi dapat mengusai pasar, dan mengembalikan modal yang ditanam.

g. Pengawasan Pemerintah

Adalah undang undang, keputusan, peraturan, dan kebijakan pemerintah yang ada (supriyonno, 2001:315). Penentuan harga jual barang atau jasa ynge menyangkut hajat hidup ornag bnyak akan sanget berpengaruh oleh kebijakan – kebjiikan pemerintah.

Tujuan Penetapan Harga Jual

Tujuan penentu harga jual perusahaan berbeda-beda Namun menurut (Kotler, 1996 : 356) yakni tujuan penentu harga jual yang dilakukan perusahaan terhadap produk yang dihasilkan adalah sebagai berikut :

a. Kelangsungan Hidup Perusahaan

Perusahaan menetapkan tujuan ini apabila menghadapi kelebihan kapasitas produksi, persaingan yang ketat atau perubahan selera konsumen. Dalam hal ini, bertahan hidup lebih utama daripada menghasilkan keuntungan. Maka dari itu demi kelangsungan hidup sebuah perusahaan harus memnyusun strategi dengan menetapkan harga jual yang rendah dengan asumsi pasar akan peka terhadap harga.

b. Peningkatan Keuntungan

Perusahaan dapat memaksimalkan laba perusahaan jangka pendek apabila perusahaan lebih mementingkan prestasi keuangan jangka pendeknya di bandingkan jangka panjangnya.

c. Kepemimpinan Kualitas Produk

Dalam hal ini perusahaan menetapkan harga yang tinggi supaya kualitas produksi tetap terjamin. Ada kemungkinan perusahaan mempunyai keinginan untuk memasarkan produk dengan kualitas tinggi atau ingin menjadi pemimpin dalam kulaitas produk di pasarnya.

d. Meningkatkan Penjualan

Peningkatan penjualan suatu perusahaan sangatlah penting bagi perusahaan karena jumalh penerimaan dari penjualan jika penjualan tidak di tingkatkan maka suatu perusahaan tidak akan mendapatkan laba yang maksimal atau sesuai dengan keinginan perusahaan.

e. Mempertahankan dan Meningkatkan Pemasarannya

Salah satu strategi yang dapat di tempuh perusahaan adalah mempertahankan dan meningkatkan pangan pasar. Banyak perusahaan menetapkan harga yang rendah untuk mempertahankan dan memperbesar pemasarannya

f. Menstabilkan Harga Pasar

Perusahaan harus berusaha untuk menstabilkan harga dengan tujuan untuk menghindar adanya perang harga pada waktu permintaan meningkat atau menurun (tidak stabil).

Peranan Analisis Laba Kotor Terhadap Penetapan Harga Jual

Analisis laba kotor adalah suatu teknik analisis untuk mengukur tingkat pelaksanaan laba yang di capai oleh perushaan dengan membandingkan laaba sesungguhnya dengan laaba yang dianggarkan. Selisih dalam labakotor (gross profit) perlu dianalisa untuk mengetahui sebab – sebab selisih yang terjadi, baik perubahan yang menguntungkan maupun selisih yang tidak menguntungkan sehingga akan dapat diambil kesimpulan dan diambil tindakan seperlunya untuk periode – periode berikutnya.

Pada dasarnya selisih laba kotor itu di sebabkan oleh 2 faktor yakni faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan di pengaruhi oleh kuantitas atau volume produk tersebut. Selisih laba kotor karena adanya selisih hasil penjualan dapat disebabkan karena adanya harga jual persatuan produk dan selisih kuantitas atau volume produk yang di jula. Selisih harga jual persatuan produk dapat di sebabkan karena harga jual mengalami kenaikan ataupun penurunan.

Penyimpangan terhadap harga jual kemudian dianalisa dan di cari penyebabnya sehingga manajemen dapat melakukan perbaikan terhadap penyimpangan tersebut.

Penentuan harga jual yang di tetapkan oleh perusahaan juga dapat mempengaruhi adanya selisih harga jual pada produk yang dihasilkan. Setelah di ketahui penyebab penyimpangan dari adanya selisih harga jual, maka manajemen dapat mengevaluasi penyimpangan yang terjadi, sehingga dapat diambil kesimpulan dan diambil tindakan seperlunya sehingga tidak akan terulang pada periode berikutnya. Penetapan harga jual yang tepat terutama pada kondisi persaingan yang semakin tajam dan perkembangan permintaan yang terbatas akan mempengaruhi konsumen untuk membeli produk perusahaan. Sehingga hal ini dapat meningkatkan penerimaan penjualan. Oleh karena itu manajemen dapat menggunakan analisis laba kotor sebagai salah satu alat dalam menetapkan harga jual.

METODE

Jenis Penelitian

Dalam penulisan ini penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif dan studi kasus :

1. Deskriptif karena penelitian ini memaparkan perolehan data yang di terima pada obyek yang di teliti dengan tujuan untuk menggambarkan cara perusahaan menghitung besar kecilnya laba kotor sebagai penentu harga jual.
2. studi kasus karena penelitian ini bertujuan mempelajari permasalahan yang ada pada perusahaan khususnya tentang laba kotor kemudian mencari solusi pemecahannya berdasarkan teori - teori laba kotor dan harga jual hasil penelitian yang bersifat deskriptif dan studi kasus bersifat informasi yang menawarkan alternative pemecahan masalah tentang laba kotor dimana penulis memaparkan data – data dari perusahaan dengan tujuan memberikan gambaran yang sistematis dan cermat mengenai manfaat analisis laba kotor sebagai salah satu alat dalam menetapkan harga jual di perusahaan percetakan qolamuna wahidiyah Kota Kediri.

Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis Data

a. Data Kualitatif

Dalam hal penulisan ini penulis juga menggunakan data kualitatif yang digunakan oleh penulis berupa data sejarah perusahaan, tujuan perusahaan, visi perusahaan, misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, jenis produk, dan daerah pemasaran

b. Data Kuantitatif

Dalam hal penulisan ini penulis juga menggunakan data kuantitatif yang digunakan oleh penulis berupa

data tentang laporan penjualan bulanan, harga pokok penjualan, harga pokok produksi, dan laporan laba rugi.

Sumber Data

Data yang di gunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data primer yang di peroleh secara langsung dari perusahaan percetakan qolamuna yayasan perjuangan wahidiyah berupa sejarah singkat perusahaan, tujuan perusahaan, struktur organisasi, jenis produk, dan laporan keuangan.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang di perlukan oleh penulis dalam rangka penelitian sehingga nantinya penulis mendapatkan data yang akurat, maka penulis menggunakan teknik pengumpulan data yakni :

a. Wawancara

Salah satu cara untuk mendapatkan data dari perusahaan yakni salah satunya dengan cara wawancara langsung kepada pimpinan dan juga bendahara dari perusahaan percetakan qolamuna yayasan perjuangan wahidiyah kota Kediri untuk mendapatkan : sejarah singkat perusahaan, tujuan perusahaan, struktur organisasi, jenis produk, dan laporan keuangan.

b. Dokumentasi

Dari dokumentasi penulis dapat memperoleh data tentang gambaran umum perusahaan, laporan keuangan

Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah studi kasus pada percetakan qolamuna kota Kediri provinsi jawa timur, sedangkan untuk pengumpulan data yakni dengan cara survey, Interview dan melihat peneelitian terdahulu.

Analisis laba kotor ini dibagi menjadi 2 bagian, yaitu penjualan dan harga pokok penjualan. Jika ditinjau dari penjualan maka berhubungan dengan harga dan volume penjualan. Namun jika ditinjau dari harga pokok penjualan maka berhubungan dengan volume dan harga pokok itu sendiri. Dari kedua analisis perubahan laba kotor diatas semua sangat saling berpengaruh baik dalam hal penjualan maupun harga pokok penjualan.

Dari penjelasan diatas maka untuk menganalisa laba kotor maka di menggunakan 2 metode :

1. Dengan membandingkan data dimana salah satu tahun yang di teliti menjadi tahun dasar. Dalam hal ini yang menjadi dasar penelitian yakni tahun 2017 dan sebagai data yang di analisis yakni tahun 2018
2. Kemudian menggunakan anggaran yang telah di buat sebelumnya dan kemudian dibandingkan dengan data tahun yang akan di analisis.

Dari keterangan di atas untuk memperjelas permasalahan yang ada di perusahaan percetakan qolamuna, maka diuraikan perhitungan analisis laba kotor dengan metode pertama yang menggunakan tahun 2017 sebagai tahun dasar dan 2018 sebagai tahun yang di analisis. Untuk menganalisa laba kotor memerlukan Tahap – tahap analisis, tujuannya adalah di samping memudahkan dalam menganalisa juga mempermudah dalam memahaminya, adapun tahap – tahapnya menurut kasmir (2016:314) adalah sebagai berikut :

1. Membuat Tabel Perubahan

2. Menghitung Laba Kotor Setiap produk :

Laba kotor = Penjualan bersih – harga pokok penjualan

3. Menganalisis Sebab – Sebab Perubahan

a. Perubahan Harga Jual Yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang di anggarkan atau harga jual tahun sebelumnya

b. Perubahan Kuantitas penjualan yaitu perbedaan antara quantitas produk di rencanakan tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya

c. Perubahan harga pokok penjualan, yaitu perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk yang di anggarkan atau tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya.

Perubahan harga pokok penjualan : $Qt_2(Hpp_2 - Hpp_1)$

d. Perubahan kuantitas harga pokok adalah adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan/ volume yang di jual atau yang di produksi.

Perubahan Quantitas harga pokok penjualan : $Hpp_1(Q_2 - Q_1)$

4. Membuat Laporan Laba Rugi

5. Menghitung prosentase laba kotor 2017-2018

a) Harga Jual :
= $\frac{\text{Harga Penjualan 2018} - \text{Harga Penjualan 2017}}{\text{Penjualan 2017}} \times 100\%$

b) Kuantitas penjualan :
= $\frac{\text{Kuantitas penjualan 2018} - \text{Kuantitas penjualan 2017}}{\text{Kuantitas penjualan 2017}} \times 100\%$

c) Harga Pokok :
= $\frac{\text{Harga Pokok Penjualan 2018} - \text{Harga pokok penjualan 2017}}{\text{Pokok Penjualan 2017}} \times 100\%$

d) Kuantitas Harga Pokok :
= $\frac{\text{Kuantitas harga pokok 2018} - \text{Kuantitas harga pokok 2017}}{\text{penjualan 2017}} \times 100\%$

e) Laba Kotor :
= $\frac{\text{Laba Kotor 2018} - \text{Laba Kotor 2017}}{\text{Laba Kotor 2017}} \times 100\%$

6. Perhitungan Harga Jual

Harga Jual = $(100\% + \text{Prosentase Laba yang diinginkan}) \times \text{Harga pokok}$

Penjualan : kuantitas penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Metode Penentuan Harga Jual menurut Percetakan Qolamuna

Prinsip penentuan harga jual adalah bahwa harga jual harus cukup untuk menutupi semua biaya yang telah di rencanakan pada bulan sebelumnya, dan dapat menghasilkan laba sehingga dapat di kembalikan lagi ke perusahaan keuntungannya sehingga dapat mengembangkan usaha kembali dan bisa mempertahankan perusahaannya.

2. Perhitungan Harga Jual menggunakan Metode Laba Kotor

Perusahaan percetakan qolamuna di yayasan perjuangan wahidiyah sangat besar yang memberikan jasa percetakan kepada orang lain sekitar 140 produk. Sehingga di dalam penelitian penulis hanya mengambil penelitian 10 produk yang dijadikan sampel . berikut adalah 10 produk yang di jadikan sampel dalam penelitian ini beserta kuantitas penjualan.

3. Perubahan laba kotor merupakan salah satu cara yang efektif dan efisien seorang manajemen dalam mengelola suatu unit usaha dalam hubungannya dengan pertumbuhan serta perkembangan unit usaha yang di jalankan. Adapun faktor faktor yang dapat mempengaruhi perubahan laba kotor adalah jumlah penjualan, perubahan harga jual, perubahan kuantitas (volume) penjualan, dan perubahan harga pokok

penjualan. Dari faktor – faktor yang telah di sebutkan maka perlu di perhatikan kenaikan dan penurunannya. Maka dari itu untuk menempuh laba kotor sesuai dengan yang di capai maka dapat di ketahui dengan bebarapa faktor :

- a. Mengusahakan kenaikan penjualan yang lebih tinggi daripada harga pokok penjualan pada perusahaan percetakan qolamuna
 - b. Mengusahakan untuk menurunkan harga pokok penjualan dan meningkatkan penjualan produk.
 - c. Setiap tahun mengusahakan untuk menaikkan penjualan produk dan meminimalisir harga pokok.
- Setelah menganalisa adanya perubahan laba kotor pdari tahun 2017 dan 2018. Maka dapat diketahui bahwa untuk terjadinya kenaikan dan penurunan harga pokok setiap produk yang mengakibatkan adanya naik turunnya laba kotor.

Tabel 1
 Prosentase Laba Kotor

No	Nama Barang	Harga Jual	Kuantitas Penjualan	Harga Pokok	Kuantitas Harga Pokok	Laba Kotor
1	Kop Surat	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		6,25%	19,04%	10%	19,04%	19,05%
2	Amplop Kop Surat	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		11,11%	56,15%	16,67%	56,15%	56,00%
3	Kartu Nida'	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		20%	211,11%	33,33%	211,11%	211,11%
4	Lembaran Sholawat	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		6,25%	187,41%	10%	187,41%	187,41%
5	Blanko SPMU	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		5,56%	132,89%	9,09%	132,89%	132,89%
6	Cetak Kertas HVS Buram	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		10,00%	100,00%	20,00%	100,00%	100,00%
7	LJK Bolak Balik	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		10,00%	10,83%	5,00%	10,83%	29,31%
8	Stempel Trodat	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		16,67%	300,00%	5,00%	300,00%	460,00%
9	Stempel Flash	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		25%	70,00%	12,50%	70,00%	107,78%
10	Stempel Bening	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)	(Naik)
		14,29%	800,00%	20,00%	800,00%	800,00%

Sumber : data olahan tahun 2019

Perubahan laba kotor untuk 10 produk yang ada percetakan qolamuna pada tahun 2018 yang keseluruhannya mengalami kenaikan harga jual, kuantitas penjualan, harga pokok, kuantitas harga pokok, dan laba kotor. Prosentase kenaikan laba kotor

dari masing – masing produk yang dapat dilihat pada tabel diatas.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka dapat diketahui beberapa faktor naiknya laba kotor yang ada pada perusahaan percetakan qolamuna :

- a. Terjadi kenaikan pada harga, pada harga pokok penjualan atau harga beli yang mengakibatkan naiknya harga jual, dan untuk kuantitas penjualan pada perusahaan percetakan kolamuna tidak mengalami penurunan sehingga perusahaan mendapat peningkatan laba kotor.
- b. Ada beberapa produk yang sangat diminati oleh konsumen sehingga menyebabkan terjadinya kenaikan penjualan.

Kenaikan harga jual produk salah satunya di pengaruhi oleh harga pokok, sedangkan untuk harga pokok itu sendiri di pengaruhi di picu oleh kenaikan volume penjualan atau jumlah penjualan produk. Setelah penelitian ini di laksanakan dan di ketahui penyebabnya maka sebaiknya perusahaan mempertimbangkan beberapa hal dalam menentukan harga jual yakni :

- a. Harga beli barang/produk
- b. Biaya
- c. Kebutuhan dan minat konsumen

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka dapat di simpulkan bahwa, analisis laba kotor dapat dijadikan sebagai salah satu alat dalam menentukan harga jual. Dimana setelah di analisis selisih laba kotornya, maka dapat di temukannya selisih – selisih yang menguntungkan yang menyebabkan laba kotor naik dari tahun sebelumnya. Terutama selisih volume penjualan pada tahun 2017 – 2018. Kemudian selisih selisih tersebut di analisa lebih lanjut untuk dicari penyebab adanya perubahan sehingga perusahaan dapat mengambil tindakan untuk pemecahannya sehingga untuk kenaikan volume penjualan merata bukan hanya produk – produk tertentu.

Dalam upaya meningkatkan laba kotor perusahaan, maka perusahaan perlu memilih dengan cermat penyedia barang/ bahan baku, karena tinggi rendahnya pembelian bahan baku dapat mempengaruhi pada tinggi rendahnya harga jual. Selain itu juga perusahaan harus memperhitungkan biaya – biaya yang dikeluarkan, serta kebutuhan dan minat konsumen agar perusahaan agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya yang sejenis. Dengan menentukan harga jual yang tepat dan promosi produk yang baik, maka penjualan akan meningkat sehingga laba yang diharapkan pun dapat meningkat.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Dari hasil penelitian pada perusahaan percetakan qolamuna kota kediri mengenai perencanaan harga jual dengan menggunakan analisis laba kotor. Setelah memperoleh data dan dianalisis maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Perusahaan percetakan qolamuna kota kediri adalah salah satu perusahaan yang dimiliki oleh yayasan perjuangan wahidiyah dan pondok pesantren kedunglo al munadhdhoroh yang beralamatkan Jl. KH wachid hasyim desa bandar lor kecamatan mojoroto kota kediri provinsi jawa timur kode pos 64114.
2. Berdasarkan hasil analisis laba kotor dapat diketahui bahwasannya untuk analisa laba kotor dapat digunakan sebagai penentu harga jual, sehingga harga jual sebuah produk di perusahaan tidak hanya menggunakan rumus perkiraan namun juga di hitung keuntungan yang perusahaan dapatkan. Adapun hasil prosentase yang di dapatkan yakni :
 - a. Pada setiap unit yang di analisis tersebut tidak mengalami penurunan bahkan mengalami kenaikan pada harga jual yakni Kop surat 6,25%, Amplop kop 11,11%, Kartu nida' 20%, Lembaran sholawat wahidiyah 6,25%, blanko SPMU 5,56%, cetak kertas HVS buram 10,00%, LJK bolak balik 10,00%, stempel 16,67%, stempel flash 300,00%, stempel bening 14,29%.
 - b. Pada setiap unit yang di analisis tersebut tidak mengalami penurunan bahkan mengalami kenaikan pada kuantitas penjualan yakni Kop surat 19,4%, Amplop kop 56,15%, Kartu nida' 211,11%, Lembaran sholawat wahidiyah 187,41%, blanko SPMU 132,89%, cetak kertas HVS buram 100,00%, LJK bolak balik 10,83%, stempel 16,67%, stempel flash 70%, stempel bening 800,00%.
 - c. Pada setiap unit yang di analisis tersebut tidak mengalami penurunan bahkan mengalami kenaikan pada harga pokok penjualan yakni Kop surat 10%, Amplop kop 16,67%, Kartu nida' 33,33%, Lembaran sholawat wahidiyah 10%, blanko SPMU 9,09%, cetak kertas HVS buram 20,00%, LJK bolak balik 5,00%, stempel 5,00%, stempel flash 12,50%, stempel bening 20,00%.
 - d. Pada setiap unit yang di analisis tersebut tidak mengalami penurunan bahkan mengalami kenaikan pada kuantitas penjualan yakni Kop surat 19,4%, Amplop kop 56,15%, Kartu nida' 211,11%, Lembaran sholawat wahidiyah 187,41%, blanko SPMU 132,89%, cetak kertas HVS buram 100,00%, LJK bolak balik 10,83%, stempel

16,67%, stempel flash 70%, stempel bening 800,00%.

- e. Pada setiap unit yang di analisis tersebut tidak mengalami penurunan bahkan mengalami kenaikan pada laba kotor yakni Kop surat 19,05%, Amplop kop 56,00%, Kartu nida' 211,11%, Lembaran sholawat wahidiyah 187,41%, blanko SPMU 132,89%, cetak kertas HVS buram 100,00%, LJK bolak balik 29,31%, stempel 406,00%, stempel flash 107,78%, stempel bening 800,00%.
3. Analisis laba kotor merupakan salah satu analisis yang bermanfaat membuat perencanaan harga jual, karena analisis laba kotor adalah salah satu alat sebagai pengevaluasian laporan keuangan bahwasannya perusahaan tersebut untung atau rugi. Dengan menggunakan analisis laba Kotor ini maka perusahaan percetakan qolamuna dapat menentukan harga jual yang standard sehingga dapat menjual barang selain di yayasan perjuangan wahidiyah dan mampu bersaing dengan perusahaan percetakan di luar.

Saran

Untuk membantu perkembangan perusahaan percetakan qolamuna kediri dimasa yang akan datang , penulis memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan. Adapun saran penulis yakni :

1. Perusahaan percetakan qolamuna selama ini lokasi masih di dalam gang perumahan sebaiknya untuk menambah pemasaran harus memberi banner/ papan nama bahwasannya di gedung itu toko percetakan milik yayasan perjuangan wahidiyah.
2. Dalam perencanaan harga jual perusahaan qolamuna seharusnya menggunakan metode yang dapat di terapkan yakni dengan salah satunya menggunakan analisis laba kotor sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat.
3. Dalam perencanaan harga jual perusahaan qolamuna seharusnya menggunakan metode yang dapat di terapkan yakni dengan salah satunya menggunakan analisis laba kotor sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardi, M. (2018). Analisis Laba Kotor Sebagai alat untuk Menentukan Naik Turunya Harga Jual. *Al-buhust*, 125-146.
- Mulyadi. (2000). *Akuntansi Biaya, Edisi Ke lima*. 2000: Yogyakarta.

- Purwanto, M. T. (2013). Analisis laba kotor sebagai salah satu alat. *Permana*, 17-35.
- Rini, D. (2017). Analisis penetapan harga jual sebagai perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Administrasi*, 52-60.
- riyanto, b. (2015). *Dasar - Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Rozaq, K. (2015). ANALISIS PERUBAHAN LABA KOTOR (GROSS PROFIT). *Bisnis dan Manajemen*, 90-100.
- Supriyono. (2000). *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta*. Yogyakarta: BPFE.
- widiawati, H. s. (2013). Analisis Biaya, Volume Penjualan dan laba sebagai alat bantu perencanaan laba. *Efektor*, 15-22.
- yunaini, H. (2010). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Perencanaan laba. *harri*, 45-60.